

2016年10月29日

第70期司法修習予定者説明会

大澤龍司法律事務所

求む！「心優しきチャレンジャー」



当事務所の考え方

☆将来の弁護士生活にきっと役立ちます☆

第1回 依頼者の心をつかむ法律相談のコツ、教えます

《開催時間：①10：00～、②12：00～、③15：00～》

第2回 社会を動かす弁護士・・・国家賠償の必勝法を教えます

《開催時間：①10：30～、②13：30～、③15：30～》

第3回 長年の調停委員の経験から得た紛争解決のコツ

《開催時間：①11：00～、②14：00～》

第4回 それでも我が事務所は生き残る・小規模事務所の生き残り策

《開催時間：①11：30～、②14：30～》

大澤龍司法律事務所

URL：<http://www.osawalaw.com/>

e-mail：osawa@law.email.ne.jp



【当事務所の考え方を知ってもらうために】

第1回

依頼者の心をつかむ法律相談のコツ、教えます

話し手 弁護士 大澤龍司

1. 30分では終わらない《法律相談の4ステップ》

修習生時代に法律相談に立ち会って驚いたこと

市町村の無料法律相談は時間が足りない??

法律相談の4ステップを理解する

- ・聞き取り⇒理解⇒判断⇒説得

2. 最初にこころがけるべきことは何だろうか?

《法律相談は第一印象から始まる》は正しいけれど・・・

会う前にまず、情報を取る

最初の一言は・・・

3. 法律相談の醍醐味はここ!

相談者の満足して帰っていく姿を見たい

型にはめてはならない

真剣勝負のおもしろさと難しさ

ストーカー事件の相談の後で・・・

4. 聞き取りのコツ、説得のコツ

① 聞き方のコツ

- ・感情、事実、主張に分けて聞く
- ・医者のお妻の離婚事件

② 説得のコツ

- ・感情、事実、主張のどれを使うのか?

5. 「法律」「相談」で終ってはならない

たかが法律相談ではあるものの・・・

最終的に依頼につなげてこそ・・・



【当事務所の考え方を知ってもらうために】

第2回

社会を動かす弁護士・・・国家賠償の必勝法を教えます

話し手 弁護士 大澤龍司

1. 今でも視覚障害者のホームからの転落死亡事故が・・・

東京メトロ青山一丁目・・・盲導犬を連れた視覚障害者のホーム転落事故の現場を見る

新人弁護士の点字ブロック（視覚障害者大原さんのホームからの転落事故）訴訟の受任

《弁護士が頑張れば、国や社会を動かせる》

弁護士であればこそできる世の中の動かし方

2. そのほかにこんな事件を担当しました

【18件の判決中、勝訴12件：勝訴率67%】

中前国賠（検察官の起訴に過失あり）

薬害スモン訴訟（キノホルム服用患者の損害賠償）

指曲がり訴訟（給食調理員の労災）

大迫ダム事件（吉野川放流で7名が死亡）

山田国賠訴訟（西成労働者が警官から暴行を受けた）

針灸訴訟（労災の針灸治療を1年で打ち切りは不当）

安威川ダム情報公開訴訟（ダム建設現場の地質資料の公開請求）

《社会的に意義ある事件であれば、人は必ず助けてくれる》

3. 国家賠償必勝法・・・提訴するからには勝ちたい

① 社会的に意義ある事件かの見極め

・・・「このまま黙っていたらあかん」という事件を選ぶ。

問題提起のみでもいいかもしれないが・・・

② 事件を勝つように戦略を立てる。

原告の見極め（多数当事者がいる場合）

③ 裁判所が判決を書きやすいように

わかってもらうための工夫・・・図解、権威、感情で攻める

4. 当事務所と国賠事件の関わり合い

事務所で取り組むことも視野に入れて



【当事務所の考え方を知ってもらうために】

第3回

長年の調停委員の経験から得た紛争解決のコツ

話し手 弁護士 大澤龍司

1. 調停委員の経験から・・・法律だけでは解決しないことも

① ケース1：解雇事件で従業員による500万円の請求を、10万円で解決

・・・さて、その従業員の事件後の感想は？

・法律的な判断（訴訟の見通し）

・訴訟できる体制だろうか？

・今、この人に必要なことは何だろうか？

② ケース2：入院中の扱いが不当であるとして、患者が500万円の慰謝料請求をしていたが、結局、《謝罪》だけで解決

・・・そのとき何が調停成立の決め手となったか？

・弁護士がついているのに・・・

・この人は何を望んでいるのだろうか？

☆ 2つの案件の解決の鍵はどこにあったのか？・・・人間の問題という視点

2. 何を説得するのかの見極めテクニック

感情、事実、判断（主張）

「ストーリー」加害者との交渉

弁護士はカウンセラーではないけれど・・・

喧嘩をしても解決・・・



3. 誰を説得するのか？

一体、《誰が説得対象ですか？》を考える

4. 東京、大阪の和解の対する姿勢は異なる？

和解の仕方に見る、東京と大阪の弁護士気質の違い

和解の仕方・・・あなたは東京型？大阪型？

【当事務所の考え方を知ってもらうために】

第4回 それでも我が事務所は生き残る！

・ ・ 小規模事務所の生き残り策

話し手 弁護士 北野英彦

1. 最近の事件数の推移

訴訟その他民事訴訟・破産事件は減少。弁護士は増加の一方
→ 新たな業務分野と既存業務分野での再構築が急務。

2. その中で小規模事務所はどのように生き残っていくのか？

弁護士の収入 = 事件数 × 単価

事件数を多くする方法は？

単価を高める手立てをどうするか？

3. 得意な分野を持つことが重要性だが、それだけでは・ ・

職人だけではなく経営者としての側面がある。

どのように依頼者層を構築するか。

4. 当事務所の選択

→ 相続事件の拡充。

(背景) 破産管財事件でのノウハウ活用。

5. 事件数は？

基本は従前の依頼者層。

インターネット上のアクセス

6. アクセスと事務所へのアクセス

当事務所の相続ブログ・ ・ ・ 7年間でアクセス数57万件

相談にまで来るのは、その0.01%以下。

→ むしろ、0.01%以下で十分。

7. まとめ (わが事務所の進路)

① 自分の得意分野を作り、経営の柱とする

② 得意分野をネットでアピール

③ 法律相談を受任につなげるためのテクニックを磨く



